

Introdução ao Business Model Canvas

Transcrição

[00:00] A gente acabou de ver no nosso vídeo anterior que lançamos um app e não tivemos muito sucesso com ele. Listamos uma série de problemas. Tive pouco download, meu público, meu segmento de clientes, não baixou o app, ou os que baixaram utilizam pouco, e as pessoas que baixaram não concordam com a minha proposta de valor. Elas já têm o Uber, o 99, a Bike do Itaú. E elas acham que por mais que sejam aplicativos distintos, elas têm o mesmo resultado que no meu app. E tenho um agravando, porque não tenho o benefício da bike.

[00:44] O que poderíamos ter feito para conseguir não ter todos esses probleminhas que prejudicam meu negócio? Eu e meu sócio perdemos muito tempo desenvolvendo e fazendo o layout. O que eu poderia ter feito? Eu poderia ter pesquisado, entendido melhor o meu segmento de clientes. Poderia ter entendido melhor os meus concorrentes. Eu poderia pegar um editor de texto qualquer, nomear como “Minhas ideias – Me Transporte”. Poderia anotar que eu poderia pesquisar meus concorrentes, porque meu público disse que tem Uber, 99, Bike do Itaú.

[01:47] O que eles fazem que eu também faço? Por que eles são meus concorrentes? Na Bike Sampa consigo alugar uma bicicleta por tempo determinado. Será que é o melhor local para alugar uma bicicleta? Existem outros? Não sei, vamos ver daqui a pouco. E o 99? Consigo alugar um carro, mas com motorista. Ou seja, tenho um motorista à minha disposição. No Uber a mesma coisa, com o diferencial que não tenho taxista.

[02:52] O que mais que citaram no nosso briefing? Que eles não conseguiam entender por que iriam deixar os outros apps e utilizar o meu. Eu poderia ter buscado um jeito de ver se as pessoas têm interesse. Existe uma plataforma bem bacana em que conseguimos fazer isso de maneira bem rápida, que é o LaunchRock. Vou anotar essa ideia no meu documento.

[03:50] E aí eu compartilho esse documento com os meus sócios. Eles veem o que eu poderia utilizar.

[03:56] Temos alguns exemplos no LaunchRock. Por exemplo, você pode ter seu próprio policial. Você está dirigindo e avisa para o policial que acha que vai acontecer alguma coisa, pede para ele te seguir. Achei a ideia bacana. O que eu faço? Mostro que tenho interesse.

[04:28] O que eu poderia ter feito no meu caso? Criar uma página divulgando o Me Transporte, perguntando se a pessoa gostou da ideia. Se sim, a pessoa clicava em um botão, ela ia ver uma página com informações do meu negócio e um espaço para colocar o nome e o e-mail. Quando eu for lançar o app, eu aviso a pessoa. Poderíamos ter feito isso.

[05:00] Temos outros exemplo também, de energia mais limpa. Acho essa ideia bacana, me notifique quando lançar. Também coloco meu nome e meu e-mail. Assim, eu consigo ver todas as pessoas que têm interesse, que clicaram. Por exemplo, fiz um anúncio no Facebook ads, no Google ads e tenho toda a lista de pessoas que clicaram e falaram “bacana, tenho interesse”. Quando eu for lançar, consigo mandar para elas um e-mail dizendo “lembra do meu app? Eu lancei. Entra na play store e baixa”. Eu poderia ter visto várias pessoas que tinham interesse no meu app de forma muito rápida, que não teria custo nenhum, praticamente. A não ser se eu quisesse algo mais avançado.

[06:00] Além disso, eu poderia ter então visto meus concorrentes, visto se as pessoas têm interesse no meu app, porque elas falaram que já existem todos esses outros. Eu poderia ver o valor que eu entregaria para elas.

[06:17] O que mais que eu não tinha? Tenho carro. Falo que tenho a bicicleta, mas não tenho. Por quê? Porque não tenho dinheiro para comprar a bicicleta. Então, posso alugar? Comprar? Achar um parceiro? Poderia achar um parceiro

grande que tenha bicicletas. A Caloi, talvez? Eu poderia entrar em contato com o marketing deles. É o que eu preciso, um parceiro, porque eu não tenho dinheiro para comprar as bicicletas.

[07:05] Todos esses pontos que estamos falando que poderíamos ter pesquisado, entendido melhor antes de perder tempo programando, lançando, eu poderia ter seguido alguma coisa para me auxiliar. O que eu poderia ter feito? É só concorrente, cliente, parceiro? O que mais preciso olhar? Quanto de dinheiro vou gastar? Vou ganhar dinheiro com isso? A gente não sabe quando estamos pensando em um negócio. E às vezes sigo uma base e mesmo assim não dá certo.

[07:38] Neste curso, a base que vamos seguir, assim como várias pessoas no mercado estão utilizando, a IBM, por exemplo, é o Business Model Canvas.